2025年5月9日

各　位

会社名　株式会社ジャノメ
代表者名　代表取締役社長　齋藤　真
（コード:6445　東証プライム）
問合せ先　取締役専務執行役員　土井　仁
（TEL 042－661－3071）

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2025年度から2027年度までの3ヵ年を対象とする中期経営計画を策定しましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

中期経営計画『Move！2027』
（2025年度～2027年度）
－　これからの100年に向けた持続可能な成長　－
SUSTAINABLE GROWTH for the NEXT 100 YEARS

ジャノメの長期ビジョン「つくる歓びを伝える会社」を実現するための新たなステップ（通過点）として中期経営計画「Move！2027」を策定いたしました。全社一丸となって、この計画実現に取り組みます。

１．「Move！2027」の基本方針

【事業戦略/家庭用機器事業】
ブランドアイデンティティの確立・強化/製品投入によるシェア拡大

【事業戦略/産業機器事業】
重要市場への注力/高付加価値製品の販売強化による売上・収益性の強化

【事業戦略/IT事業】
他事業の価値向上に向けた連携強化及び既存事業の収益性維持

【人事戦略】
人事戦略の遂行により、働きがいの向上と事業推進力の強化の好循環を構築

【財務戦略】
創出したキャッシュの戦略的アロケーションにより持続可能な成長を実現

なお、詳細につきましては、本日（2025年5月9日）当社Webサイト（https://www.janome.co.jp/ir/pdf/move2027_jpn.pdf）に公開いたしました別紙資料をご参照ください。

２．「Move！2027」数値目標

・連結計数

	2025年3月期 （実績）	2028年3月期 （目標）	2025年3月期比
売上高	363億円	435億円	+72億円
営業利益率	6.1%	9.2%	+3.1P
ROE 自己資本純利益率	5.2%	8.1%	+2.9P

３．「Move！2027」イメージロゴ(当社デザイン部門作成)について

「Move！ 2027」という名称に込めた、2027年度の計画達成へ突き進んでいくスピード感と、各施策にかける情熱をテーマとして作成しました。
「2027」へ向かっていくように動きを付けたフォントと矢印で、疾走感を強調しています。黒と赤を使用したシンプルながら熱意を込めた配色が特徴的なデザインです。

以上

JANOME

中期経営計画

Move! 2027

株式会社ジャノメ

2025年5月

これからの100年に向けた持続可能な成長

SUSTAINABLE GROWTH for the NEXT 100 YEARS

はじめに

「Reborn 2024」の振り返り

「Reborn 2024」において掲げた事業戦略の多くは着実に遂行してまいりましたが、一部には課題の残る結果となり、かつ長期化するロシア・ウクライナ情勢、緊迫する中東情勢や中国の需要回復の遅れといった外部環境の大きな変化もあり、目標とした売上、利益水準、ROE共に未達となりました。

新中期経営計画の考え方

新中期経営計画では、「Reborn 2024」での課題認識を踏まえた取り組みを継続し、さらにこれを進化させる形での利益成長を目指していく考えです。具体的には、

- 家庭用機器事業における、成熟市場でのブランドアイデンティの確立・強化を通じた付加価値の提供、及び成長市場での新製品の投入によるシェアの拡大
- 産業機器事業における重要市場であるインド及び中国への注力と高付加価値製品の販売強化
- IT関連事業におけるサービスの拡充とこれに伴う他事業とのシナジー創出
- 上記を支える組織体制の強化に向け、働きがいの向上と事業推進力の強化の好循環を構築

また、利益成長のみならず、株主還元の充実及び資本効率の向上により、ROEのさらなる高水準達成を目標として、資本コストや株価を意識した経営の実現を図ってまいります。

目次

1. 「Reborn 2024」の振り返り
2. 基本方針
3. 事業戦略
4. 人事戦略
5. 財務戦略
6. サステナブル経営の推進

1.「Reborn 2024」の振り返り

目標値の達成状況

	2025年3月期 計画値*1	2025年3月期 実績
売上高（百万円）	40,000（48,000）	36,340
営業利益率	6.3%（10.4%）	6.1%
経常利益率	―（10.2%）	6.2%
ROE	―（10.0%）	5.2%

振り返り

- 長期化するロシア・ウクライナ情勢や緊迫する中東情勢、中国の需要回復の遅れにより売上・利益共に計画未達
- 家庭用機器事業で、コロナ需要の反動による市況の落ち込みが影響
- 産業機器事業で、FA業界/自動車業界中心に投資需要の抑制が影響
- IT関連事業では、IT投資需要が引き続き堅調

*1：2024年5月10日公表の中期経営計画の修正値（括弧書き部分は当初の中期経営計画における計画値）

事業別戦略の振り返り

JANOME

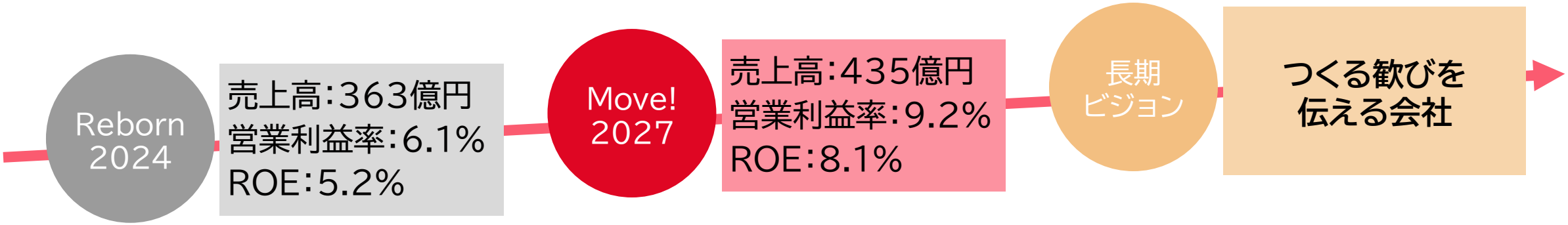
	「Reborn 2024」	振り返り	継続検討課題
家庭用機器事業	● グローバル市場で更なる飛躍 ● 魅力ある製品提供へ更なる注力 ● 学校販売でのシェアNo.1堅持と支援強化 ● ユーザーサポートの一層の充実	● インド市場における成長（売上高CAGR6.5%） ● 最上位機種の市場投入 ● 小学校での授業、教員向けのオンライン講習会を展開 ● ボビナージュ多店舗化（1→3店舗）	● 投入製品の更なる売上拡大や収益拡大へ向けたJANOMEブランドの確立・強化と共に、ニーズを踏まえた製品投入に改善余地有り
産業機器事業	● 販売体制、サービス網の強化 ● 生産体制の強化 ● 環境への配慮とパートナーシップの強化	● インドの販売拠点設立 ● 部品の内製化に向け治具設計等の教育推進 ● 仕上/検査工程等の自動化推進 ● Eco認証取得	● インドを始めとした、需要が見込まれる重点拠点での販売拡大及び、生産技術を駆使した高付加価値製品の販売拡大余地有り
IT関連事業	● グループ内DXの推進 ● 顧客課題に寄り添うことで課題解決型パートナーへ	● 国際営業本部向け貿易システムの改修完了 ● 開発経験を持つ人員を営業に転属、課題解決営業の活用により新規顧客の獲得	● グループシナジー創出に向けたサービス領域拡大に更なる余地有り

2. 基本方針

基本方針

企業理念

- 世界の人々の豊かで創造的な生活の向上を目指す
- 常に価値ある商品とサービスの提供を通じて社会・文化の向上に貢献する



Move! 2027 ～これからの100年に向けた持続可能な成長～　の基本方針

事業戦略/家庭用機器	ブランドアイデンティティの確立・強化/製品投入によるシェア拡大
事業戦略/産業機器	重要市場への注力/高付加価値製品の販売強化による売上・収益性の強化
事業戦略/IT	他事業の価値向上に向けた連携強化及び既存事業の収益性維持
人事戦略	人事戦略の遂行により、働きがいの向上と事業推進力の強化の好循環を構築
財務戦略	創出したキャッシュの戦略的アロケーションにより持続可能な成長を実現

経営指標

	2025年3月期 実績	2028年3月期 計画	
売上高	363億円	435億円	
家庭用機器事業	288億円	314億円	✓ 成熟市場におけるブランド/機能/サービス含めた高・中価格の高付加価値製品提供 ✓ 成長市場における消費者ニーズを踏まえた製品投入
産業機器事業	48億円	79億円	✓ 重要市場への注力、ロボット・プレスの装置化による高付加価値化
IT・その他事業	27億円	41億円	✓ 家庭用機器事業でのデジタルマーケティング、産業機器事業での組込み型アプリケーション等、他事業との連携 ✓ 既存事業の収益性維持
営業利益率	6.1%	9.2%	✓ 売上高の成長と高収益製品の強化 ✓ 継続的な原価低減と生産効率改善
ROE	5.2%	8.1%	✓ 機動的な自己株式取得と累進配当を意識した株主還元

3. 事業戦略

家庭用機器事業

JANOME

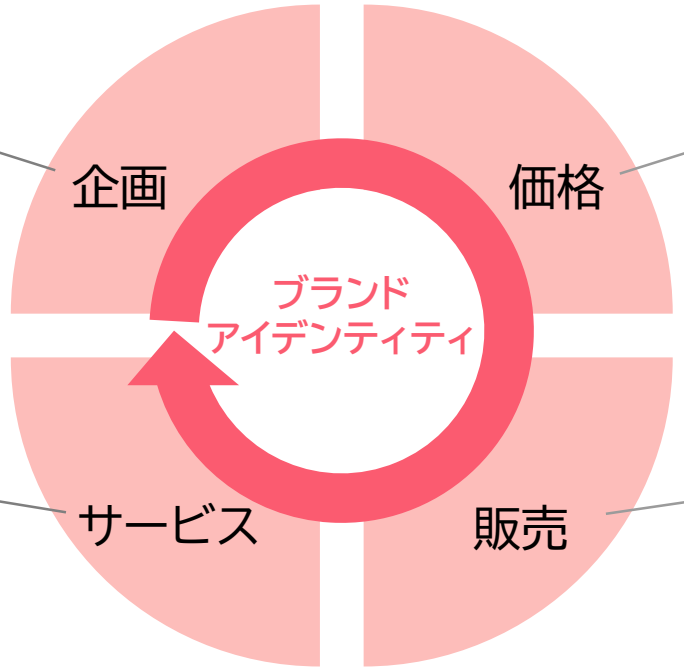
ブランドアイデンティティの確立・強化/新製品投入によるシェア拡大

現状認識

- 欧米豪の主要マーケットは成熟化、消費者ニーズは高度化・細分化　→ブランド/機能/サービス含めた付加価値の提供
- インド等の一部エリアは今後の急成長が見込まれる　→市場固有のニーズに沿った製品投入

マーケティング戦略の深化
- ✓ 外部人材の招聘も含め、全社横断でのブランド・マーケティング戦略の立案・遂行

モノ売りからの脱却
- ✓ ファンコミュニティの形成やデータ販売等
- ✓ アフターサービスの強化



消費者ニーズを踏まえた研究開発
- ✓ 欧米豪等の成熟市場における高機能・高付加価値製品
- ✓ インド等の各成長市場において最適な製品

販売戦略・リレーションの強化
- ✓ 主要チャネルであるディーラーとの関係性強化
- ✓ デジタルマーケティングの強化によるユーザー接点の拡大
- ✓ 学校販売におけるサポート強化

従来の取り組み強化

全社横断的な体制・組織の構築

体制強化

家庭用機器事業

JANOME

欧州

ヴィンテージ衣料の活用等
洋裁関連需要

将来市場規模*1	550億円
CAGR	2.1%
現状シェア	14%
目標シェア	16%

日本

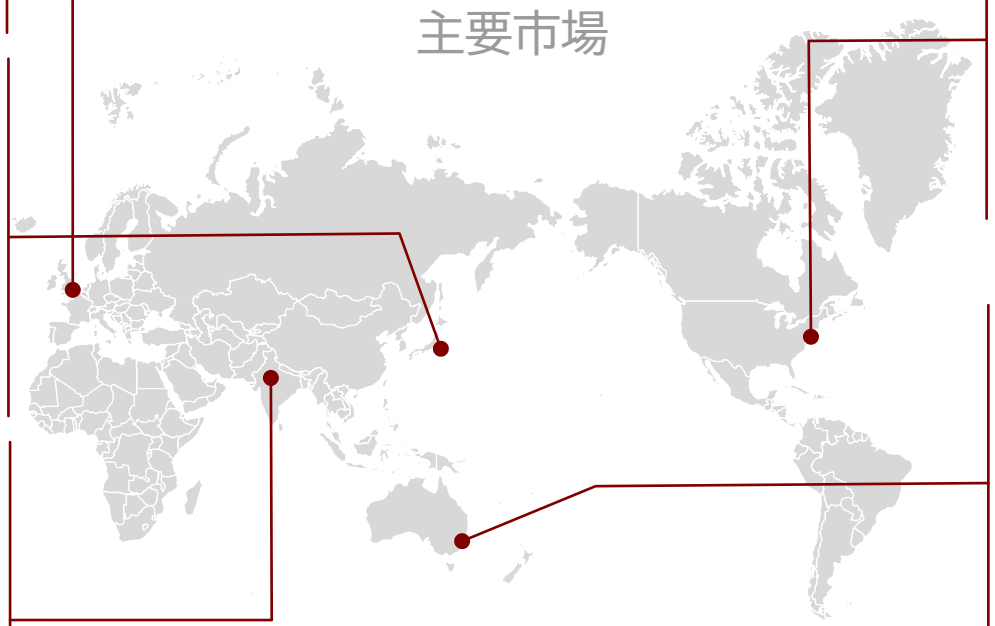
趣味層・高齢富裕層に
売上拡大余地

将来市場規模*1	90億円
CAGR	2.7%
現状シェア	27%
目標シェア	33%

インド

電動ミシンは普及途上であり、
市場の成長が見込まれる

将来市場規模*1	170億円
CAGR	3.9%
現状シェア	14%
目標シェア	19%



北米

広い住空間によるDIY需要

将来市場規模*1	1,100億円
CAGR	1.4%
現状シェア	9%
目標シェア	10%

大洋州

クラフトフェアが定期開催され、
手芸・クラフト需要は旺盛

将来市場規模*1	80億円
CAGR	2.3%
現状シェア	21%
目標シェア	22%

*1：2028年時点、USD＝145円として算出

産業機器事業

JANOME

重要市場への注力/高付加価値製品の販売強化による売上・収益性の強化

現状認識

- インドでの新拠点設立等、重点地域での販売を強化中 →新拠点設立や人員強化含め、重点地域の強化による売上拡大
- ロボット・プレス共に従来の単体販売から装置化販売を取り組み中 →高付加価値製品として販売する事で収益性強化
- 日本・タイの各工場で原価改善活動を取り組み中 →原価改善活動の継続

	Reborn 2024 成長への仕掛け	Move! 2027 成果の刈り取り
注力市場/新規エリアの拡大	✓ インドに新拠点を設立 ✓ 中国にて新規案件を獲得 ✓ FA機器・自動車部品業界等、既存取引先の関係強化	✓ **インド・中国**の重点拠点の強化 ➢ 追加拠点の設立、拠点機能強化、人員強化 ✓ **新たな領域への進出**を視野に営業活動強化
収益性の強化	✓ ロボット・プレスの単体売りから、装置化しての販売を強化中 ✓ 日本、タイの各工場で原価改善活動強化	✓ **装置化製品の拡大**と更なる利益率の増加（自社開発・外部連携・M&A） ✓ **全社での生産体制の最適化**検討 ✓ 継続的な原価改善活動の実施

生産管理

JANOME

取り組みを継続しつつ、成長戦略に合わせて生産の効率化・拡大を図る

これまで

① 多能工化に向けた人財育成の推進

② 新規設備導入による生産性増強

③ 部品内製化による納期短縮及び生産性向上

④ グローバルサプライチェーンの強化

Move! 2027

取り組みの継続

① 多能工化に向けた人財育成の推進

✓ 多能工化の更なる推進

② 部品内製化による納期短縮及び生産性向上

✓ 内製化部品の更なる拡充及び製販連携の強化

③ グローバルサプライチェーンの強化

✓ 全社視点での最適な生産体制及びサプライチェーンの構築

成長戦略

家庭用機器事業

ブランドアイデンティティの確立・強化/新製品投入によるシェア拡大

✓ 高付加価値・高品質製品に注力し、生産体制を効率化

✓ 市場ニーズに合った製品販売に向けて、生産能力を拡大

産業機器事業

重要市場への注力/高付加価値製品の販売強化による売上・収益性の強化

✓ ロボット・プレス共に生産台数の増加を見込み、生産能力を拡大・効率化

➢ インド・中国の重点拠点の拡大

➢ 装置化製品の拡大

研究開発

事業戦略に沿った製品を適時投入できる開発体制の更なる強化

Reborn 2024

開発
- ✓ 現状の技術・製品を踏まえ、更なる付加技術の模索及び高機能・高品質製品の開発

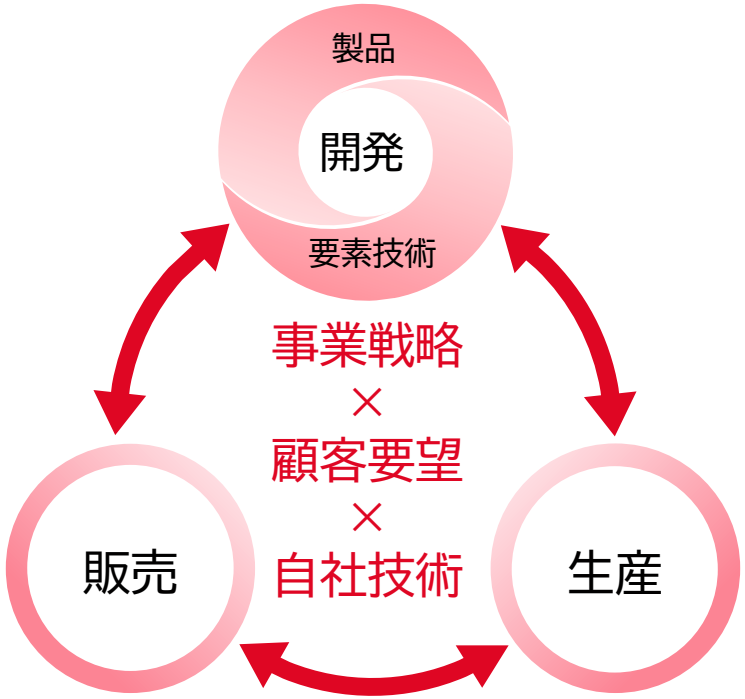
生産
- ✓ 開発と連携し、現製品ラインナップの効率的生産を実現

販売
- ✓ 販売チャネルからの要望等を生産・開発へフィードバック

技術を起点にした事業体制で、競争優位性を担保

Move! 2027

✓ フィードバック・事業戦略を踏まえた要素技術及び製品の開発



- ✓ 販売チャネルの拡大により、フィードバックの幅を広げる
- ✓ 開発・生産と連携強化
- ✓ 開発・営業と連携し、効率的生産を実現

事業戦略に合わせた製品を適時・適切なタイミングで投入できる開発体制の高度化

IT関連事業

他事業の価値向上に向けた連携強化及び既存事業の収益性維持

現状認識

- IT事業は順調に売上拡大も、他事業との連携は更なる成長余地有り　→他事業の価値向上に資するIT領域への進出
- 既存事業は生産性向上の取り組みによる高収益性を維持　→継続的な生産性向上の取り組みにより、高い収益性を維持

既存領域の成長

ソフトウェア開発（拡大余地）

- ✓ 業務システムの開発案件が中心
- ✓ 家庭用機器・産業機器セグメントとは機器搭載のアプリケーション開発で連携

システム運用管理

- ✓ ソフトウェア開発案件から一気通貫で保守・運用サービスを提供
- ✓ 保守・運用サービス提供を基に、次期開発案件を獲得

情報処理サービス

- ✓ OCR技術をベースに情報処理サービスを提供

新領域の拡大

家庭用機器

アプリケーション開発技術の深化

- ✓ 家庭用機器に搭載のアプリ開発
- ✓ デジタルマーケティング強化（ユーザーコミュニティ活性化）に向けたアプリ開発

産業機器

組込み型アプリケーション開発技術の深化

- ✓ ティーチング機能の内製化・強化

課題認識

- ✓ IT事業としての採算性は確保も、他事業との連携（特にソフトウェア開発）において拡大余地有り
- ✓ 外部連携・M&A含めて技術深化・強化を推進

4. 人事戦略

人事戦略

人事戦略の遂行により、働きがいの向上と事業推進力の強化の好循環を構築

人事戦略　4つの視点

優秀な人財の確保　　キャリアパス形成支援

働きやすい環境の整備　　成果に応じた評価・報酬

主な人事施策例

多様な人財の配置

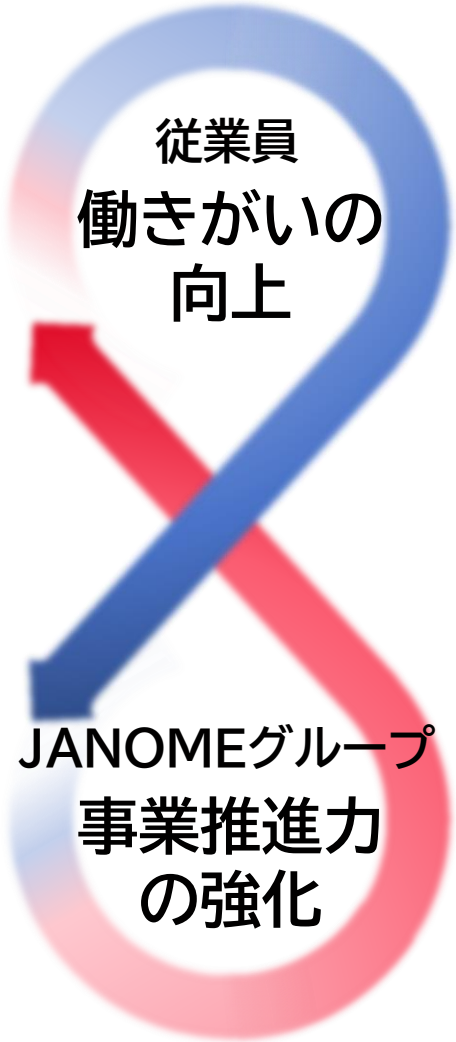
- タレントマネジメントを意識した人財最適配置
- 各分野におけるスペシャリストや、海外拠点におけるグローバル人財の積極的な登用

×

人事制度改革

- 目標管理・評価・報酬制度の改革
- キャリアパスの多様化に向けた教育研修制度
- 求める人財要件・階層の再構築

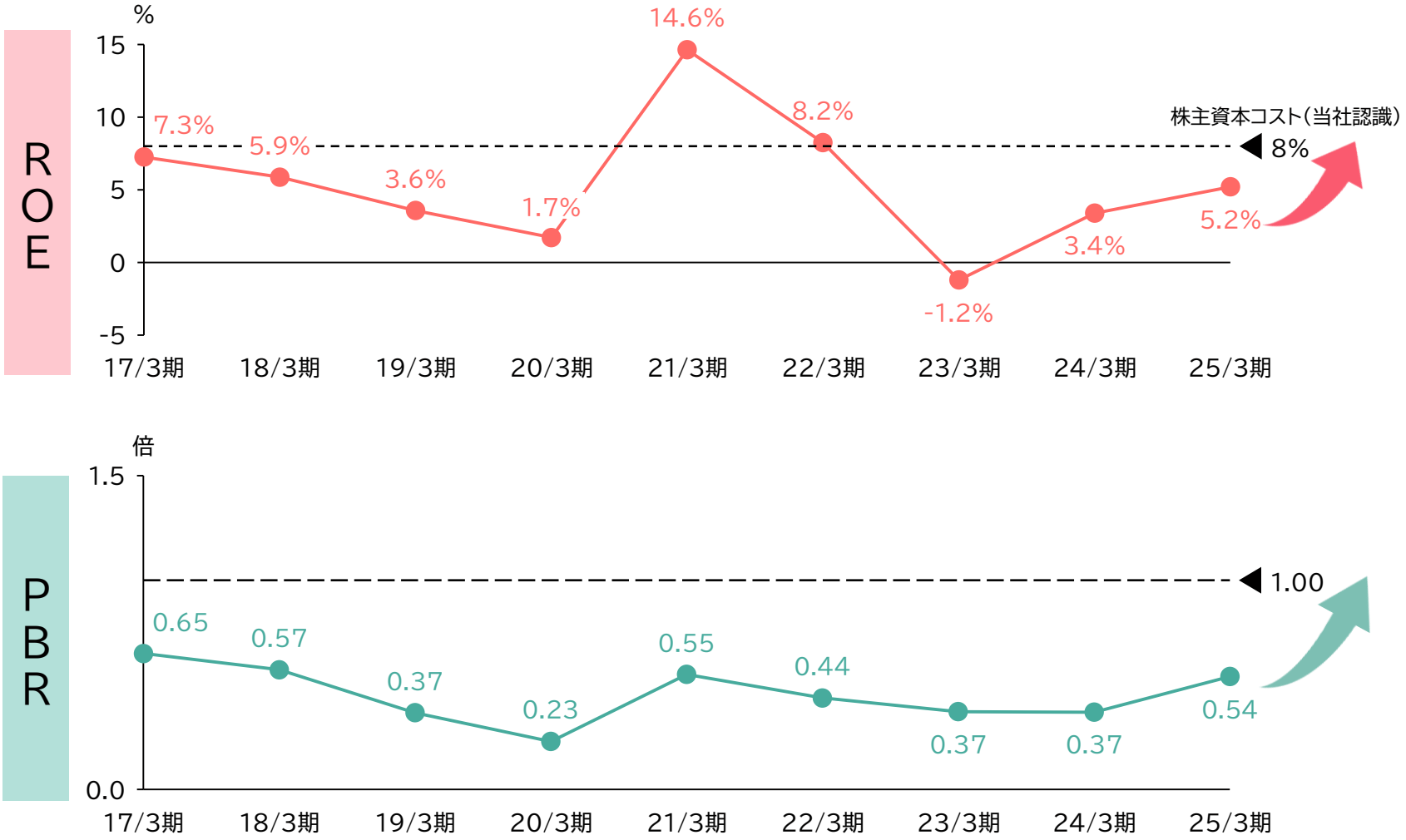
人的資本価値の深化



5. 財務戦略

資本収益性と市場評価（現状認識）

ROE8%以上、PBR1倍以上を目指し、各種施策を実行



ROE8%以上、PBR1倍以上達成のため、以下を実施

【事業面】

✓ 各事業における成長戦略

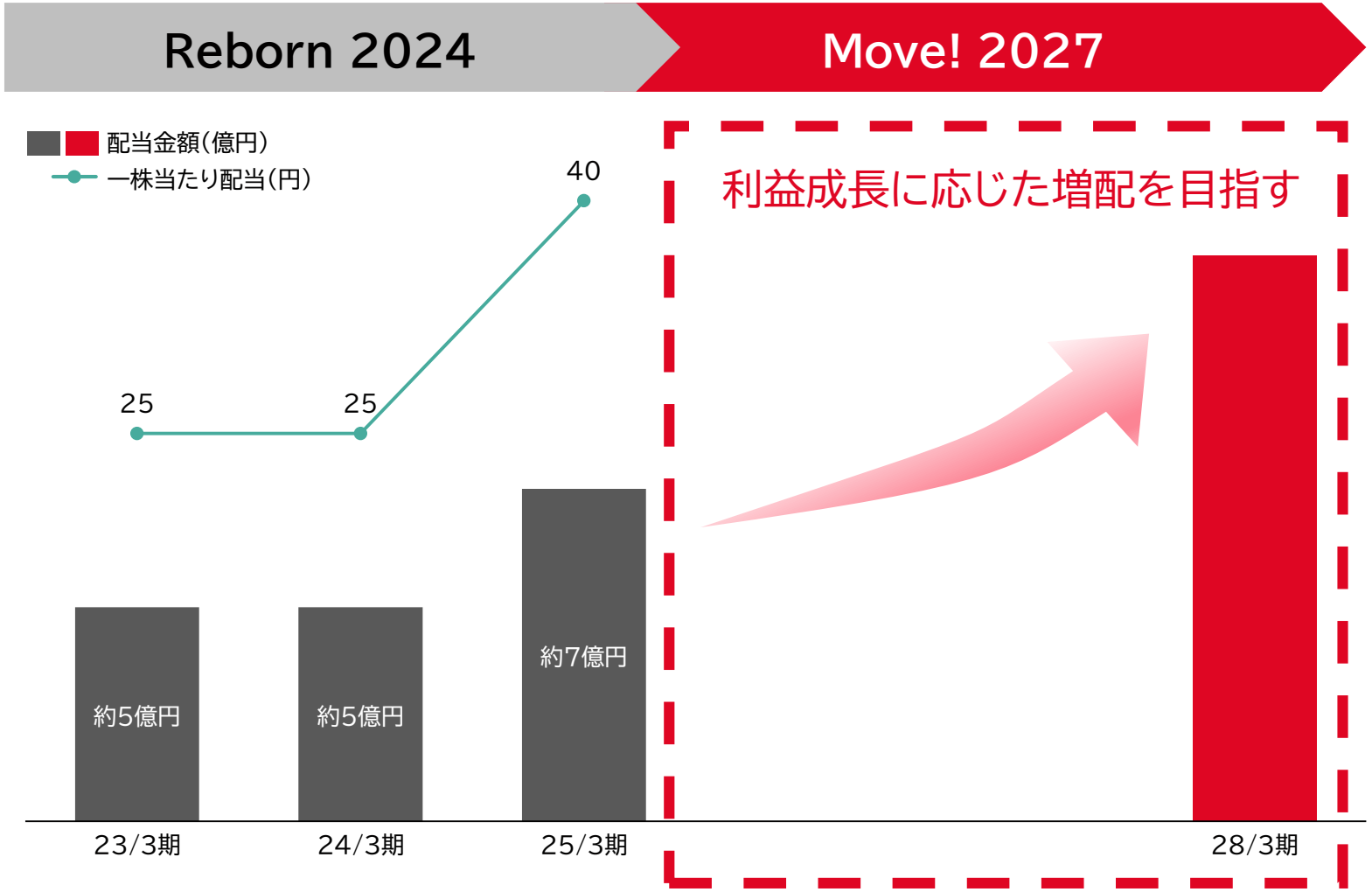
【財務面】

✓ 株主還元の強化

✓ 資本効率向上

株主還元

中長期的な利益成長に応じて株主還元を強化



【配当】

✓長期間での安定した配当を実施し、中長期的な利益成長に応じた増配を目指す

✓累進配当を意識し、DOE3%以上かつ、連結配当性向40%以上を目安に配当を実施

【自己株式】

✓資本市場の動向を踏まえ、機動的な自己株式の取得を実施

キャッシュアロケーション

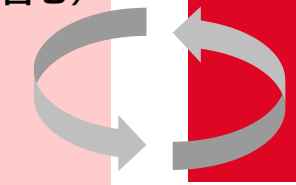
JANOME

創出したキャッシュの戦略的アロケーションにより持続可能な成長を実現

キャッシュイン
（26/3期 - 28/3期累計）

営業CF（累積）
150億円
（研究開発費控除前、
手元現預金の有効活用含む）

資産効率化、
政策保有株式の縮減等
30億円



キャッシュアウト
（26/3期-28/3期累計）

成長投資
105億円

- 戦略投資 85億円
- 既存投資 20億円

株主還元
75億円

- 自己株取得 45億円
- 配当 30億円

戦略投資

- ✓ ユーザー特性を意識した**マーケティング体制推進**
- ✓ インド・中国の**重点拠点強化**及び**新領域への進出**
- ✓ **生産効率の向上**に向けた設備投資
- ✓ 家庭用機器・産業機器事業における**IT領域の連携強化**
- ✓ 研究開発投資の推進で**「JANOMEらしさ」の深化**
- ✓ 人的資本投資で**働きがいの向上**及び**事業推進力の強化**
- ✓ **ブランディング再構築投資**等で事業改革

既存投資

- ✓ 既存設備の維持更新投資

自己株取得

- ✓ 最大45億円の自己株式取得を目指す
- ✓ 資本市場の動向を踏まえ、機動的に実施する想定

配当

- ✓ 長期安定的な配当の継続
- ✓ 累進配当を意識し、DOE3%以上かつ、連結配当性向40%以上を目安に配当

企業価値/株主価値の向上に向けて

JANOME

資本コスト・株価を意識した経営の実践で、企業価値/株主価値の向上を企図

これまで

資本コスト・株価を意識した経営の実現に向けた対応策として、以下の取り組みについて検討（24年2月リリース）

①事業ポートフォリオ変革の推進
- ✓マーケティング強化、有望市場への進出による事業拡大
- ✓「JANOME」ブランド力強化等

②株主還元策の明確化
- ✓累進配当を意識した株主還元

③財務戦略・資本政策の強化
- ✓非事業用資産の効率化
- ✓政策保有株式の縮減
- ✓自己株式を用いた資本政策
- ✓人的資本投資の強化

④IR活動の強化
- ✓サステナブル経営の情報発信強化

Move! 2027

利益成長
- ✓ブランド力向上及び高付加価値製品の販売強化により、収益性を向上
- ✓注力市場を特定し、販売リソースを集中

株主還元の強化
- ✓累進配当を意識し、DOE3%以上かつ、連結配当性向40%以上を目安に決定
- ✓機動的な自己株式の取得の実施

資本効率向上
- ✓キャッシュアロケーションを策定し、人的資本投資を含む成長投資と株主還元に最適に配分
- ✓非事業用資産の効率化、政策保有株式の縮減

サステナビリティ経営
- ✓マテリアリティへの取り組み

→ **企業価値/株主価値の向上**
- •ROE8%以上の達成
- •PBR1倍以上の達成

6. サステナブル経営の推進

マテリアリティ

マテリアリティへの取り組みを計画に反映、企業価値向上へ

	課題	取り組み
事業活動に関連	● 地域性を加味した市場分析 ● 細やかなニーズに応える製品開発・供給 ● ブランディング強化による市場拡大・競争優位性確保 ● 適正価格の維持による健全な市場形成 ● 消費者への正確かつ効果的な情報提供 ● 低環境負荷材料の採用	家庭用機器事業　事業戦略（P11）
	● 事業ポートフォリオ拡充と適切な投資戦略の策定	キャッシュアロケーション（P22）
経営基盤に関連	● 人材育成と技術継承の促進による生産性と品質の維持・向上 ● 社員意識の醸成を促進 ● 潜在能力を引き出すキャリア支援と人材確保・育成 ● 労働環境ならびに福利厚生の改善・向上	人事戦略（P18）
	● ミシンが持つサステナビリティの訴求	家庭用機器事業　事業戦略（P11）
	● 充実したサポートによる製品の長期使用の促進	家庭用機器事業・産業機器事業　事業戦略（P11・13）

JANOME

Move! 2027

本資料で記述されている計画・予測等は、当社が現時点で入手可能な情報から得られた判断に基づいておりますが、潜在的なリスクや不確実性を含んでおります。

そのため、今後、市場や為替レートの変動などを含む様々な要因により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

株式会社ジャノメ